

نوشته انگیزشی شماره 2 – ریچارد برانسون

یک نمونه از سیستم سازی کسب و کار



نگین سرسبز غرب استان تهران، شهر شهریار، بالاتر از میدان فجر (فرمانداری سابق) نبش فروشگاه آرویج لند ساختمان مهتاب پلاک 152 طبقه 3 واحد 7

شماره های تماس: 65248732 65228846

ریچارد چارلز نیکولاس برانسون

اولین شغل بنیان‌گذار امپراتوری ویرجین، ریچارد برانسون مدیر بیش از 300 کمپانی فروختن درخت کریسمس بود.

که کارآفرینی بی نظیر و مالک گروه تجاری ویرجین است، بسیار مایل است تا اصول مدیریتی خود را با همه در میان بگذارد

چطور می توان انتظار داشته باشید که همین شخص در کنار اندیشیدن به منافع فردی، در فکر نجات جهانیان و منافع اجتماعی انسان ها باشد؟

برانسون خود در مصاحبه ای چندمشخصه بارز ویرجین را به شرح زیر برشمرده است:

- 1) توانایی شناسایی فرصت های مناسب رشد
- 2) توانایی اقدام سریع
- 3) در اختیار قرار دادن کنترل اجرای پروژه های مختلف به گروه های کاری کوچک

برانسون قویا بر این باور است که نقش یک فرد به عنوان رهبر و مدیر تقویت توان ذهنی و شکوفا کردن خلاقیت کسانی است که برای شخص کار می کنند. با 99 درصد زمانی که آن افراد در اختیارتان قرار داده و گوش به فرمان شما هستند، زمان زیادی در اختیار شخص شما قرار می گیرد. می دانید با کمک این اوقات اضافه می توانید چه کاری انجام بدهید؟ «به احتمال زیاد خواهید توانست به بهترین شکل ممکن به کارمندان کمک کنید تا از پس مشکلات شرکت برآیند. ولی اگر خودتان می خواستید دست به همان کار بزنید، مسلماً موفقیت چندانی حاصل نمی شد.»

وقتی برانسون از الگوی مدیریتی خود در توسعه تجارت هایش سخن می گوید به سه عامل مهم اشاره می کند:

- 1) داشتن رویایی والا در سر
- 2) بحث و مذاکره
- 3) پیدا کردن افراد شایسته و توانمند

ایده های وی با طرح یک رویا آغاز می شود و همواره این سوال را می پرسد: «چرا کسی تا به حال به این فکر نیفتاده که ...» بعد ایده هایش را به بحث و بررسی گذاشته و نظرات دیگر افراد را نیز جویا می شود. او همواره به این جمله پایبند است که: «اگر به کسی ماهی بدهید، خوراک یک روز او را تامین کرده اید؛ اما اگر ماهی گیری را به او آموزش بدهید خوراک هر روزه اش را تامین خواهید کرد.»

او می گوید: «بیاید به جای کمک کردن به مردم، دستشان را گرفته و آنها را یاری کنیم تا زندگی شان را از نو بسازند.» او در یکی از کتاب هایش داستانی بسیار جذاب را از تجرب شخصی اش در مواجهه با افراد عادی خواهان کمک نقل می کند:

روزی که به یکی از شهرهای آفریقای جنوبی سفر کرده بودم، به یک مرکز تفریحی رفتم تا کمی بازی کنم که متوجه شدم کسی صدایم می زند: «آقای ریچارد، به لحظه صبر کنید.» سرم را که برگرداندم، زنی ژنده پوش را دیدم که داشت با عجله به طرف من می آمد.

وقتی به من رسید گفت: «آقای برانسون، شنیده ام که شما آدم دست و دلباز و بخشنده ای هستید. می تونید به من پول قرض بدید تا بتونم باهاش چرخ خیاطی بخرم؟»

بیش از 30 سال است که خیلی ها سر راهم قرار می گیرند و از من طلب پول می کنند، اما هیچ کس تا به حال به این شکل از من تقاضای کمک مالی نکرده بود. به نظرم آمد زن قدرتمندی است. او به من گفت که یک خیاط زنانه بسیار ماهر است اما نمی تواند برای خودش یک چرخ خیاطی بخرد و یک خیاط خانه راه بیندازد.

پرسیدم: «خوب، حالا چقدر پول لازم داری؟» زن جواب داد: «سیصد دلار کافیه.» بعد در ادامه گفت: «در ضمن، من این پول رو سه ماهه به شما برمی گردونم و بعد می تونم شش نفر رو تمام وقت استخدام کنم تا برای من کار کنند.» اراده قوی و جاه طلبی آن زن، خارق العاده بود. همچنین تمرکز او بر کاری که می خواست انجام بدهد نیز مرا به حیرت واداشت: او دقیقا می دانست که خواهان چه چیزی است و چرا. بنابراین 300 دلاری را که می خواست از من دریافت کرد.»